

0- 793236

**Всероссийская Академия внешней торговли**

На правах рукописи

УДК 339.564 : 336.77

ББК 65.428 : 65.26

М 577

**Мигунов Артем Юрьевич**



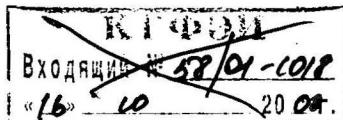
**Средства финансовой поддержки экспорта в международной  
торговле и возможности их использования российскими  
предприятиями**

Специальность – 08.00.14 – Мировая экономика

Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата  
экономических наук.



Москва - 2008 г.



Диссертационная работа выполнена на кафедре технологий  
внешнеторговых сделок Всероссийской ордена Дружбы народов Академии  
внешней торговли.

Научный руководитель: Доктор экономических наук, профессор  
Савинов Юрий Анатольевич

Официальные оппоненты:

Спартак Андрей Николаевич,  
доктор экономических наук, профессор

Клоков Евгений Николаевича, кандидат  
экономических наук

Ведущая организация:

Институт мировой экономики и международных  
отношений РАН

Защита состоится « 6 » ноября 2008 г. в 16.00 часов на заседании  
Диссертационного совета Д 227.002.01 при Всероссийской академии  
внешней торговли по адресу: 119285, г. Москва, ул. Пудовкина, 4-а,  
конференц-зал

С диссертацией можно ознакомиться в  
академии внешней торговли.

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КГУ



0000665311

Автореферат разослан « 6 » октября 2008 г.

Ученый секретарь  
Диссертационного совета  
к.э.н., доцент

В.И. Пстыго

## I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность исследования.** Современное развитие международной торговли происходит в условиях острого рыночного соперничества компаний, оказывающего стимулирующее воздействие на усилия субъектов рынка по разработке и совершенствованию новых средств повышения их конкурентоспособности. Расширение сети Интернет в десятках государств, позволившее принять участие в международной торговле тысячам новых компаний, более обострил проблему сбыта, поскольку в международную конкуренцию на рынке обработанных товаров включились многие компании новых индустриальных стран и государств с переходной экономикой. Для выигрыша в межфирменном соперничестве продавцы начали предлагать покупателям такие условия продажи, которые могли гарантированно обеспечить успех на рынке.

Прилагая усилия по повышению конкурентоспособности продукции в сфере ее разработки и изготовления, компании приступили к совершенствованию имевшихся в их арсенале, а также к разработке новых инструментов борьбы за покупателя. В связи с обострением проблемы сбыта экспортеры вынуждены постоянно изыскивать новые рынки, находить новые инструменты для расширения сбыта продукции за рубежом. В этих условиях меры форсирования экспорта играют особенно важную роль.

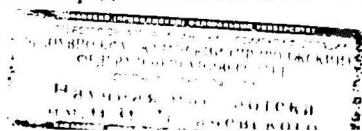
Поскольку одним из главных факторов при принятии решения о покупке для покупателя является экономия денежных средств, то продавцы прилагают особые усилия по разработке новых и совершенствованию уже имеющиеся методов финансовой поддержки продаж. Довольно часто под мерами финансовой поддержки экспорта понимают предоставление рассрочки платежа, хотя подобная интерпретация совокупности этих мер не является полной.

В состав комплекса мер по финансовой поддержке экспорта входит достаточно широкий набор инструментов - предоставление гарантий

платежа по кредиту, страхование экспортных кредитов, рефинансирование процента по кредиту, а также сам экспортный кредит в двух основных формах - кредит поставщика, когда продавец предоставляет рассрочку платежа, получив предэкспортное финансирование оборотного капитала, и кредит покупателю, когда банк страны экспортера предоставляет напрямую кредит импортеру (как правило это проектное финансирование). Как правило, эти инструменты применяются во взаимной связи – то есть совместно с экспортным кредитом предоставляются гарантии или страховой полис, осуществляется рефинансирование кредитных процентов.

Сами по себе эти финансовые инструменты представляют собой важный фактор повышения конкурентоспособности товаров, поставляемых на внешний рынок. Условия их предоставления - сроки, процентная ставка, сумма комиссионных, условия погашения, методы страхования рисков - существенно влияют на конкурентоспособность товара. Чем продолжительнее срок предоставления финансовых инструментов, чем ниже, например, стоимость кредита, чем больше льгот предоставляет при этом кредитор, тем при прочих равных условиях, выше возможность реализовать товар на мировом рынке.

**Степень научной разработанности проблемы.** Вопросы разработки и применения средств финансовой поддержки экспорта готовых товаров привлекают внимание отечественных специалистов в период существенного расширения внешней торговли страны и повышения ее роли в развитии экономики. Следует отметить исследования Афонина И.И., Зотова Г.М., Иванова А.С., Королева И.С., Масюковой Т.Д., Менжинского Е.А., Могутина В.Б., Сабельникова Л.В., Шалашова В.П., Шалашовой Н.В., Шалашовой Н.Т., Шмелева В.В., которые изучали общие аспекты финансирования экспорта и, в частности, использование экспортных кредитов в послевоенные годы. Были предприняты исследования отдельных аспектов экспортного кредитования. В частности, в





работе Смирнова А.Л. даны способы расчета стоимости кредита, в фундаментальном исследовании А.И. Ольшаного проработаны правовые методы борьбы с невозвратом кредитов (российский и зарубежный опыт), в кратком учебном пособии В.В. Павлова и И.П. Хоминича дан анализ лизинга, факторинга и форфейтинга в зарубежных банковских операциях, практика расчета дисконта, в исследовании Москвина В.А. рассмотрен анализ инвестиционных проектов. Следует также отметить исследование специфических видов кредита и уменьшения риска по кредиту (лизинга, факторинга и форфейтинга), которое выполнил Сусанян К.Г. Существенный вклад в исследование деятельности Национальных экспортных кредитных агентств внес Шеколинский Н.Н.

Вместе с тем, проведенные исследования охватили лишь отдельные аспекты средств финансовой поддержки экспорта, концентрируясь на вопросах предоставления и использования кредита во внешней торговле, как инструмента стимулирования экспорта и повышения конкурентоспособности экспортера. Специальных исследований по роли комплекса мер финансовой поддержки экспорта в современных условиях не проводилось. Вместе с тем, потребность в такой работе представляется особенно насущной в условиях острой необходимости диверсификации российского экспорта за счет расширения поставок на внешние рынки готовых изделий, прежде всего, машин и оборудования, которые продаются на мировом рынке преимущественно в кредит.

В условиях обострения конкуренции на мировом рынке средства финансовой поддержки экспорта (СФПЭ) становятся одним из важных средств борьбы за покупателя. Создавая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, они способствуют увеличению объемов мировой торговли, служат формой повышения конкурентоспособности национальных компаний, способствуют укреплению позиций банковских организаций стран-экспортеров, стимулируют расширение внешней торговли, создавая дополнительный спрос на рынке.

**Целью работы** явился анализ комплекса мер по финансовой поддержке экспорта в современной международной торговле и определение наиболее целесообразных способов их применения во внешней торговле России.

Исходя из вышеизложенного, основными задачами диссертации являются:

- определить структуру средств финансовой поддержки экспорта и объемы их предоставления на мировом рынке, изменения в составе стран-экспортеров, использующих эти средства;

- выявить основные рынки, на которых преимущественно осуществляется предоставление средств финансовой поддержки экспорта;

- определить основные экономические характеристики (сроки, конкурентоспособный размер процентных ставок по экспортным кредитам, изменения в предоставляемой валюте кредита) предоставляемых средств финансовой поддержки экспорта;

- проанализировать организацию и технику предоставления экспортных кредитов, а также других средств финансовой поддержки экспорта, технику трансформации фирменного кредита в банковский;

- выявить организационные формы и практику предоставления средств финансовой поддержки экспорта в России и определить пути их совершенствования;

- сформулировать предложения по использованию зарубежного опыта финансовой поддержки экспорта предприятиями России.

**Объект исследования.** Объектом исследования является комплекс мер по предоставлению средств финансовой поддержки экспорта в международной торговле, как инструмент повышения конкурентоспособности фирм на мировом рынке.

**Предмет исследования.** Предметом исследования являются формы и направления финансовой поддержки экспорта зарубежных и российских фирм с целью расширения вывоза товаров на мировой рынок.

**Научная новизна исследования.** Научная новизна работы состоит в выявлении направлений и форм финансовой поддержки экспорта в международной торговле и разработке предложений по их применению для расширения российского экспорта.

Полученные автором результаты свидетельствуют о возрастании значения средств финансовой поддержки экспорта в практике борьбы компаний в международной торговле, в широком использовании государственной поддержки для продвижения национальных товаров на мировом рынке.

К наиболее значимым результатам, полученным лично соискателем, следует отнести следующие:

- выявлены основные виды и направления использования средств финансовой поддержки экспорта в практике международной торговли (в частности выявлена преобладающая роль государственных гарантий экспортных кредитов, а также обеспечение их страхования, показана роль снижения размера процента по экспортным кредитам с целью повышения конкурентоспособности экспортеров на мировом рынке, выявлена организующая роль государственных банков и организаций по привлечению капитала частных банков для финансовой поддержки экспорта), определена структура средств финансовой поддержки экспорта и объемы их предоставления на мировом рынке, изменения в составе стран-экспортеров, использующих эти средства;

- проанализирована организация и техника предоставления экспортных кредитов, а также других средств финансовой поддержки экспорта, исследована техника трансформации фирменного кредита в банковский;

- определены изменения в странах-получателях кредитов и других форм финансовой поддержки экспорта с целью поставки товаров на рынки (в частности показано, что главной тенденцией в настоящее время является предоставление экспортных кредитов фирмам-покупателям промышленно развитых, а не развивающихся государств); дан анализ организации и техники предоставления отдельных видов финансовой поддержки экспорта в международной торговле; выявлены товарные рынки, на которых преимущественно осуществляется предоставление средств финансовой поддержки экспорта, прежде всего рынки транспортного и энергетического оборудования;

- раскрыты направления государственной помощи экспортерам при предоставлении средств финансовой поддержки экспорта частными банками (в США, Великобритании и некоторых других странах - использование гарантий государственного банка, а в странах континентальной Европы – преимущественное использование страхования экспортными кредитными агентствами);

- выявлены формы предоставления средств финансовой поддержки экспорта в России и предложены пути их совершенствования; сформулированы предложения по развития существующего механизма финансовой поддержки экспорта в России, а также перспективные направления его развития на федеральном и на региональном уровне.

**Апробация результатов диссертации.** Автор дважды (в 2007 и 2008 гг.) выступал на научно-практических конференциях "Государственная поддержка экспорта: зарубежный опыт и российская практика" и "Современное состояние и проблемы развития финансовых механизмов стимулирования экспорта в России" во Всероссийском научно-исследовательском конъюнктурном институте с изложением основных положений диссертации.

**Практическая значимость исследования.** Практическая значимость диссертационной работы заключается в разработке направлений

предоставления средств финансовой поддержки экспорта и разработке конкретных предложений, которые могут быть использованы в работе государственных структур, в частности, Министерства экономического развития, Министерства промышленности и торговли РФ и других государственных ведомств России при подготовке документов по совершенствованию финансирования экспорта промышленной продукции российских фирм, выступающих на мировом рынке. Материалы диссертации будут полезны и для российских компаний при выработке кредитных условий контрактов международной купли-продажи товаров. Кроме того, диссертационные материалы могут найти применение в учебном процессе в Академии внешней торговли при подготовке лекций и семинаров по внешнеторговым и финансовым дисциплинам.

## **Содержание**

### **Введение**

### **Глава 1 Средства финансовой поддержки экспорта в международной торговле: основные виды и направления предоставления**

1.1. Концептуальные подходы и формы финансовой поддержки экспорта в мировой экономике

1.2 Динамика и изменения в географическом направлении предоставления средств финансовой поддержки экспорта

1.3 Изменения в структуре, организации и технике выдачи средств финансовой поддержки экспорта в главных государствах-экспортерах

1.4. Выработка основных коммерческих условий предоставления средств финансовой поддержки экспорта

1.5 Совершенствование организационных форм и техники предоставления отдельных видов СФПЭ

### **Глава II. Организация финансовой поддержки экспорта в России и пути ее совершенствования на основе зарубежного опыта**

2.1 Основные направления финансовой поддержки экспорта в России

2.2. Организационный механизм финансовой поддержки экспорта

## **Глава III. Возможные перспективы развития новых форм финансовой поддержки экспорта российских предприятий**

3.1. Перспективы развития государственной гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции и страхования экспорта с учетом положений ВТО

3.2. Финансовая поддержка российских экспортеров-предприятий малого и среднего бизнеса

3.3. Организация проектного финансирования как способ поддержки экспорта

**Заключение**

**Список использованной литературы**

**Приложения**

## **II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

Исследование проблем использования средств финансовой поддержки экспорта в международной торговле начинается с обоснования актуальности темы исследования, определения его цели и задач, обоснования сущности, научной новизны и практической значимости основных научных результатов. Рассмотрена классификация и дан анализ статистических рядов по предоставлению средств финансовой поддержки экспорта в международной торговле.

Изучение тенденций формирования, организации и техники предоставления средств финансовой поддержки экспорта показывает, что обострение конкуренции на рынке вынуждает компании совершенствовать формы и методы сбыта товаров, при этом одним из главных направлений в этом направлении является разработка существующих и поиск новых средств финансовой поддержки экспорта.

Главными странами, предоставляющими СФПЭ для стимулирования вывоза товаров, являются основные страны-экспортеры - Германия, США, Япония, Р. Корея, Франция, Великобритания. Объем всех видов СФПЭ, выданных на средний и длительный срок (более 1 года)

странами-членами ОЭСР, составляет ежегодно около 45 млрд. СДР: в 1998 г. 43,4 млрд., в 2005 г – 44,8 млрд. СДР.

На мировом рынке отмечаются существенные структурные сдвиги среди стран, предоставляющих СФПЭ. Прежде всего, следует подчеркнуть растущее влияние стран ЕС на рынке СФПЭ. Если в 1998 г. на их долю приходилось 44,7% всех СФПЭ среди государств-членов ОЭСР, то в 2005 г. – уже 64,1%. В то же время удельный вес стран, не являющихся членами ЕС, снизился с 55,3% до 35,9%. В группе государств ЕС наиболее заметно растущее влияние Германии, чья доля повысилась с 14,0% в 1998 г. до 22,6% в 2005 г., то есть почти в 2 раза. Еще более заметно за рассматриваемые годы вырос удельный вес Италии - с 1,3% до 7,9% (более чем в 6 раз). Необходимость предоставления СФПЭ для компаний западноевропейских стран имеет существенно большее значение, чем для фирм США, так как их машиностроительная промышленность в гораздо большей степени, чем американская, зависит от сбыта на внешних рынках. В то же время фирмы этих стран часто слабее американских и не имеют соответствующих ресурсов для финансирования сбыта.

Анализ показывает, что, исходя из относительно высокой платежеспособности и более низкого уровня рисков, средства финансовой поддержки экспорта предоставляются в начале XXI в. преимущественно для поставок товаров в наиболее развитые страны. Таким образом, широко использовавшийся в 70-е и 80-е годы тезис, что кредиты и другие средства поддержки экспорта необходимы для стимулирования экспорта в развивающиеся государства, стал ныне неверен. Наоборот, средства финансовой поддержки экспорта предоставляются для вывоза товаров в государства с наиболее высокими темпами экономического развития - промышленно развитые страны (Северная Америка, Центральная, Северная и Западная Европа), быстро развивающиеся, новые индустриальные государства и территории Восточной Азии (Тайвань, Малайзия, Сингапур и др.), а также

нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока (Иран, Ирак, Бахрейн, Кувейт). Роль развивающихся стран Африки, Латинской Америки и Центральной Азии, как ранее доминирующее направление усилий экспортеров относительно, и часто - абсолютно, падает.

В общем объеме выдаваемых средств поддержки экспорта сумма средств долгосрочного характера, то есть со сроком погашения более 5 лет выросла с 12,5 млрд. СДР в 1998 г. до 20,9 млрд. СДР в 2005 г., среднегодовой темп прироста составил 7,7%, а доля СФПЭ, выдаваемых на длительный срок в сумме всех видов СФПЭ повысилась с 28,1% в 1998 г. до 46,7% в 2005 г. Удельный вес СФПЭ, выдаваемых на срок от 1 до 5 лет в сумме средне- и долгосрочных кредитов снизилась с 71,95 в 1998 г. до 53,3%. Расширяется практика предоставления экспортерами кредитов на сроки, превышающие 5 лет (максимальный срок установленный «Бернским союзом»), называемые долгосрочными. В целом по промышленно развитым государствам сроки кредитов выросли примерно с 3 - 5 лет в середине 70-х гг. до 8-9 лет в 2006 г., а 40% кредитов предоставляется на 10 - 12 лет.

Наибольший удельный вес и наиболее высокие темпы роста в комплексе мер поддержки экспорта в странах-членах ОЭСР занимает статья «кредитные гарантии», то есть гарантии государственных организаций или частных компаний по предоставлению гарантий платежа по предоставленному кредиту. За 1998 – 2005 г. в общей сумме предоставленных СФПЭ удельный вес кредитных гарантий повысился с 57 до 82%, бонификации процентов по кредиту снизился с 21 до 7%, удельный вес прямых экспортных кредитов уменьшился с 20 до 15%, рефинансирования экспортеров, то есть предэкспортного финансирования снизился с 1,1 до 0,3% Доллар США пока удерживает сравнительно прочные позиции как валюта финансирования экспорта, в то же время отмечается постоянное снижение его доли и рост использования экспортерами кредитных документов в евро.



Средний показатель стоимости СФПЭ составляет 7,6 млн. СДР (то есть около 10 млн. долл.), наиболее существенно его превышают показатели поставок оборудования для нефте- и газодобычи, энергетических объектов, цветной и черной металлургии, цементной промышленности.

Осуществление государственного регулирования поддержки экспорта имеет несколько особенностей:

1) Активное расширение использования средств финансовой поддержки экспорта преимущественно в форме гарантирования платежей по экспортным кредитам и относительное сокращение политики прямого государственного субсидирования экспорта;

2) Повышение роли экспортного страхования, которое смягчало для экспортеров и банков остроту проблемы выяснения платежеспособности их внешнеторговых партнеров. В условиях обострения конкуренции в международной торговле каждое государство стремилось создать условия для повышения конкурентоспособности отечественных экспортеров. Были созданы специальные государственные и полугосударственные (смешанные с участием частного капитала) банковские институты внешнеторгового кредитования, а также банковские консорциумы, перед которыми ставилась задача создания благоприятных условий рефинансирования кредитных операций коммерческих банков на внешнем рынке в центральном банке.

3) Предоставление экспортерам преимущественно долгосрочных кредитов - до десяти-пятнадцати лет, прежде всего, специализированными государственными и полугосударственными кредитно-финансовыми институтами.

На основании анализа большого фактического материала рассмотрен процесс предоставления финансовой поддержки экспорта в России и пути его развития на основе использования зарубежного опыта.

Необходимость укрепления экспортного потенциала Российской Федерации продиктована исключительной значимостью экспорта как

фактора развития национальной экономики. Российская Федерация заинтересована в оказании поддержки российским организациям - экспортерам промышленной продукции, так как это обеспечивает увеличение объемов отечественного производства, рост налоговых поступлений в бюджет и создание дополнительных рабочих мест.

Суть финансовой поддержки экспорта заключается в формировании равных с конкурентами условий функционирования мировом рынке. При этом одна из основных задач состоит в противодействии факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, а именно: при отсутствии механизма предоставления гарантий или страхования экспортных кредитов - высоким рискам финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций и невыгодным условиям кредитования экспортных операций, кроме того, для обеспечения конкурентоспособности товарных поставок российские экспортеры должны предоставлять экспортные кредиты на условиях, применяемых на мировых рынках (4-6%). Однако у российских банков ставки по кредитам значительно выше.

Государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции затрагивает небольшую долю общего объема промышленного экспорта и не распространяется на большинство российских экспортеров промышленной продукции. К основным факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, относятся высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций и невыгодные условия кредитования экспортных операций. Среди комплекса причин, препятствующих развитию системы финансовой поддержки промышленного экспорта, в первую очередь следует выделить: недофинансирование (а в отдельные годы - и отсутствие финансирования) необходимых мероприятий и межведомственные нестыковки и противоречия.

К настоящему времени наиболее разработанной является нормативно-правовая база системы государственного гарантирования экспортных поставок. Данная система распространяется не на все вывозимые товары, а только на те из них, которые отвечают одновременно трем условиям: товар относится к категории промышленной продукции; его страной происхождения является Россия; государственная поддержка экспорта товара признана целесообразной. В документах, принимаемых различными органами, часто встречаются взаимно несогласованные положения о номенклатуре товаров, экспорт которых должен поддерживаться. Как нам представляется, целесообразно определить на первом этапе (как минимум до 2020 г.) необходимость поддержки экспорта любых обработанных товаров, в первую очередь продукции машиностроения, которые удовлетворяют требования внешних рынков по соответствию международному техническому регулированию, то есть способных получить при экспорте сертификаты соответствия, что совсем не просто.

Существенную роль в организации развития российского экспорта призвана сыграть принятая в 2003 г. Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. В ней констатировалось, что в 90-е годы и в начале нового десятилетия (вплоть до 2003 г.) мерам финансовой поддержки экспорта в РФ не уделялось достаточного внимания и в основном государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции осуществлялась в области предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространялась на крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества, что затрагивало лишь небольшую долю общего объема промышленного экспорта. Соответственно, эта система не затрагивала большинство российских экспортеров промышленной продукции, в частности предприятия малого и

среднего бизнеса.

В соответствии с федеральным бюджетом на 2006 г. для осуществления гарантийных операций выделен 1 млрд. долл., т.е. примерно в 1,7 раза больше по сравнению с 2005 г. но, по нашему мнению, эта сумма явно недостаточна (тем более что стоимость доллара падает, а цены в долларах быстро растут), поскольку многие крупные контракты на поставку комплектного оборудования достаточно велики (50-100 млн. долл.) и их сумма только в одном регионе может превысить запланированный показатель. По нашему мнению, для решения проблемы необходимо шире практиковать привлечение средств коммерческих банков при условии предоставления им гарантий или страховых полисов, а также обеспечивать рефинансирования процентных ставок по экспортным кредитам.

Следует отметить, что согласно Концепции экспортные кредиты за счет (с участием) средств федерального бюджета предполагалось предоставлять как правительствам иностранных государств, так и импортерам российской промышленной продукции или их банкам в соответствии с законодательством Российской Федерации. Однако, в качестве импортеров российской продукции невоенного назначения иностранные правительства не выступают и в 2008 г. данный механизм финансовой поддержки экспорта не используется, выделение средств на экспортное кредитование Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2007 год» не предусмотрено. По нашему мнению, в отмеченную выше Концепцию необходимо внести дополнение, разрешающее предоставлять кредиты не только правительствам иностранных государств, но и малым и средним предприятиям.

Весьма эффективным для стимулирования экспорта может быть развитие практики проектного финансирования, прежде всего, в отношении инвестиционных проектов, связанных с относительно капиталоемкими отраслями топливно-энергетического комплекса. Здесь залогодателем может

выступить какая-либо компания-спонсор, но не банк. Российские банки пока не имеют высокой репутации на мировых финансовых рынках и вряд ли смогут обеспечить залоговое обеспечение кредита. В российских условиях отдельным российским банкам реализация таких проектов не по силам. Поэтому успех, скорее всего, будет на стороне банковских объединений (консорциумов).

В феврале 2008 г. Правительство Российской Федерации утвердило правила осуществления государственной корпорацией "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)" страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. Правила определяют основные положения, в соответствии с которыми государственной корпорацией "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)" (далее - Внешэкономбанк) осуществляется страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков на основании договора страхования, заключенного Внешэкономбанком со страхователем.

Большое внимание в работе уделяется исследованию перспектив развития новых форм финансовой поддержки экспорта российских предприятий. Гарантирование и страхование экспортных операций является перспективным направлением поддержки экспорта с точки зрения его соответствия нормам и правилам Всемирной торговой организации. В большинстве стран финансовая поддержка осуществляется путем страхования и гарантирования экспортных кредитов и поставок, льготного кредитования, осуществляемого через специализированные экспортные кредитные агентства и/или экспортно-импортные банки.

В настоящий момент иностранные государства, осуществляющие поддержку экспорта в рамках правового поля ВТО, реализуют ее в соответствии с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. Пункт "к" иллюстративного перечня запрещенных субсидий – приложения к Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам, устанавливает, что

если страна-член ВТО является стороной международной договоренности по официальным экспортным кредитам, либо если страна-член применяет на практике положения о процентных ставках соответствующей договоренности, то практика экспортных кредитов, отвечающая этим положениям, не будет рассматриваться как экспортная субсидия, запрещенная настоящим Соглашением. В настоящий момент российское страховое законодательство не содержит четкого правового регулирования страхования экспортных кредитов. Статья 933 Гражданского Кодекса Российской Федерации предусматривает возможность страхования предпринимательского риска только самого страхователя и только в его пользу, что исключает передачу третьим лицам права на получение страхового возмещения. Напротив, по договору страхования экспортных кредитов допускается такая передача.

Имущественному страхованию неизвестны и многие другие институты кредитного страхования, такие как: кредитные проверки, предварительная выплата убытка, оперативное ограничение страховых лимитов в случае поступления информации о неплатежеспособности контрагента.

Таким образом, современное российское страховое законодательство не позволяет осуществлять страхование экспортных кредитов в том смысле, каком данную деятельность осуществляют зарубежные экспортные кредитные агентства.

Учитывая недостаточную активность федеральных властей по поддержке экспорта малого и среднего бизнеса, подобные меры стали инициироваться в регионах. Интересным в этом плане представляется принятая в Ростовской области региональная программа развития экспорта. Ее целью является содействие участию малых предприятий в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом. Механизм реализации программы формируется на основе использования следующих экономических инструментов: своевременный возврат налога на добавленную стоимость; субсидирование части процентной ставки по привлеченным

кредитам; снижение затрат на сертификацию экспортных товаров за рубежом; государственная гарантийная поддержка при осуществлении экспорта продукции; компенсация части расходов по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом; информационное обеспечение знания правил и практики работы на мировых рынках. Таким образом, в регионах для финансовой поддержки экспорта выдвигается более широкий спектр инструментов, чем это предусматривается Концепцией.

Недостатком этой программы, по нашему мнению, является тот факт, что такая финансовая поддержка экспортеров выполняет роль «экспортной премии» и не нацелена на повышение конкурентоспособности производимой экспортной продукции путем снижения текущих производственных затрат.

Изучение основных направлений развития финансовой поддержки экспорта в ведущих промышленно развитых странах и первые шаги по применению этих средств в России дает возможность сделать следующие выводы:

1. Развитие экспорта и увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки, повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке является одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации на современном этапе. Необходимость укрепления экспортного потенциала страны продиктована исключительной значимостью экспорта как фактора развития национальной экономики. Россия заинтересована в оказании поддержки отечественным экспортерам промышленной продукции, так как это обеспечивает увеличение объемов отечественного производства, рост налоговых поступлений в бюджет и создание дополнительных рабочих мест.

2. Предоставление средств финансовой поддержки российским предприятиям с целью расширения экспорта является требованием

времени, поскольку на мировом рынке обработанных товаров большая часть товаров, а на рынке машино-технической продукции более 80%, продается в кредит. Поэтому суть мероприятий по созданию в России финансовой поддержки экспорта заключается в формировании равных с конкурентами условий функционирования мировом рынке.

Применяемая в настоящее время в России поддержка экспорта относительно невелика и ее направления не совпадают с общемировыми тенденциями. Государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции в нашей стране затрагивает небольшую долю общего объема промышленного экспорта и не распространяется на большинство российских экспортеров промышленной продукции. Принятая в 2003 г. Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации констатировала, что в 90-е годы и в начале нового десятилетия (вплоть до 2003 г.) мерам финансовой поддержки экспорта в РФ не уделялось достаточного внимания.

Выделяемые для поддержки средства по сумме и относительным показателям не соответствуют поставленным государством задачам. Для решения проблемы представляется целесообразным наметить как минимальный ориентир относительную величину финансовой поддержки экспорта равную доле этих расходов в ВВП 22 стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития, которая равна 0,35% ВВП. В этом случае, исходя из размера ВВП России в 2006 году, равном 1 трлн. долл., минимально необходимые расходы на поддержку экспорта должны были бы составить, исходя из размера ВВП России в 2006 году, равном 1 трлн. долл., 3,5 млрд. долл., то есть в 3,5 раза больше, чем намечено было на 2006 г. Если же исходить из задачи наверстать упущенное, то эта сумма должна быть увеличена в два раза.

3. Процедура предоставления кредитов за счет средств государственного бюджета пока является слишком громоздкой и требует



значительных затрат времени. Для решения проблемы необходимо шире практиковать привлечение средств коммерческих банков при условии предоставления им гарантий или страховых полисов, а также рефинансирования процентных ставок по экспортным кредитам.

4. Конкуренция на мировых рынках обуславливает предложение все более льготных условий для покупателей – прежде всего увеличение гарантий под длительные кредиты – сроком более 5 лет и снижение процентных ставок по ним. Одна из причин неблагоприятного положения российских экспортеров по сравнению с зарубежными конкурентами заключается в невыгодных условиях получения заемных средств на российском рынке. Несмотря на постоянное снижение ставки рефинансирования Банка России (в начале 2008 г. 10,5%) и высокие темпы экономического роста страны в течение 2000-2007 гг., процентные ставки по кредитам остаются сравнительно высокими, тогда как ставки по экспортным кредитам западных экспортеров на базе ЛИБОРА составляет около – 5% при сроке контракта 1 год.

5. Имеющиеся в стране нормативные документы оговаривают возможность кредитования экспорта под гарантии иностранных правительств. По нашему мнению, необходимо внести дополнение в имеющиеся документы, разрешающее предоставлять кредиты не только правительствам иностранных государств, но и частным фирмам, в том числе малым и средним предприятиям.

6. Традиционно наша страна предоставляла государственные кредиты покупателям из развивающихся стран, однако тенденции предоставления экспортных кредитов на коммерческих условиях свидетельствуют о новом явлении на рынке – кредиты предоставляются в основном в страны с относительно высоким уровнем промышленного развития, где покупатели имеют более высокую платежеспособность и не возникает необходимости прощать долги по старым контрактам в качестве условия заключения новых. Поэтому представляется целесообразным

учесть эту тенденцию и расширить предложение товаров в кредит в промышленно развитые страны.

7. Для стимулирования экспорта целесообразно, по примеру западных стран, шире использовать не выдачу государственных кредитов, а выдачу гарантий под кредиты частных банков, при условии финансирования процентных ставок по этим кредитам. При этом, по имеющемуся опыту заключения импортных контрактов, сумму финансирования процентной ставки возможно включать в цену товара.

8. Серьезного внимания требует определение номенклатуры экспорта. В документах, принимаемых различными органами, часто встречаются взаимно несогласованные положения о номенклатуре товаров, экспорт которых должен поддерживаться. По нашему мнению, учитывая факт низкого уровня производства в России в настоящее время товаров с высокой степенью переработки, равно как и наукоемких товаров, целесообразно определить на первом этапе (как минимум до 2020 г.) необходимость поддержки экспорта тех товаров, в первую очередь продукции машиностроения, которые удовлетворяют требования внешних рынков по соответствию международному техническому регулированию, то есть способности получить сертификаты соответствия на внешних рынках.

При этом, учитывая необходимость повышения наукоемких товаров в экспорте, представляется целесообразным параллельно принять меры по стимулированию исследований и разработок по созданию новых образцов продукции для внешних рынков. Любые усилия по стимулированию продаж устаревшей продукции будут безрезультатны, если не будут параллельно приняты меры по повышению технического уровня экспортируемых товаров и расширению их номенклатуры за счет предложения на экспорт наукоемкой продукции.

9. Специфические условия развития российской экономики формируют особенности организации проектного финансирования при

экспорте. Это, прежде всего, относится к организационно-правовым формам реализации проекта. В российских условиях отдельным российским банкам реализация таких экспортных проектов может быть затруднительна. Крупномасштабные проекты российским банкам могут быть по силам при условии консолидации с западными в форме банковских консорциумов.

10. Учитывая опыт зарубежных стран, полагали бы целесообразным на данном этапе сосредоточить функции по государственной финансовой поддержке экспорта в одной структуре – экспортно-импортном банке, одновременно проводя работу по совершенствованию страхового законодательства в целях постепенного перехода к системе поддержке экспорта, при которой существует две структуры, ответственные за вопросы финансирования и страхования экспорта.

Современное банковское законодательство позволяет осуществлять выдачу как безусловных, так и условных гарантий. Возможность выдачи условных гарантий позволяет индивидуально подходить к каждому конкретному случаю, устанавливая такие условия, которые будут учитывать все обстоятельства положения конкретного экспортера. По своей сути, банковская гарантия будет сближаться со страховым полисом, при этом не будут нарушаться нормы законодательства и будет на практике действовать эффективная поддержка национального экспортера.

11. Важным является решение проблемы финансовой поддержки экспорта в регионах. Количество обращений российских экспортеров промышленной продукции свидетельствует о возрастающем интересе к данному механизму. Однако анализ выданных возмещений показывает, что большая их часть получена экспортерами, расположенными в Центральном федеральном округе (в 2005 году было выдано 77,8% всех возмещений).

По нашему мнению, реализация механизма государственной поддержки экспорта в случае делегирования части полномочий по поддержке экспорта в регионы позволила бы значительно повысить доступность и оперативность получения помощи. Учитывая такую ситуацию,

возможно, было бы целесообразным в дополнение к уже существующим реализовать такой инструмент поддержки экспорта, при котором органы исполнительной власти субъектов Федерации осуществляли бы распределение средств федерального бюджета и несли ответственность за их целевое использование, а Минэкономразвития России проводило конкурсный отбор регионов. Порядок и условия предоставления средств для возмещения процентных ставок могли бы включать:

- возмещение части затрат, на уплату процентов по кредитам, привлекаемым российскими экспортерами в российских кредитных организациях;
- возмещение части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия.

В нашей стране малым и средним предприятиям при организации внешнеэкономической деятельности оказывается определенная помощь. Так, Минэкономразвития России разработаны новые механизмы поддержки малых предприятий - экспортеров, а именно субсидирование части затрат при осуществлении: регистрации и правовой охране за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и оплаты услуг по брендингу и промышленному дизайну. По нашему мнению, при всей важности указанных задач, на самом деле они могут носить лишь вспомогательный характер.

Учитывая состояние внешнеэкономической деятельности в регионах и имеющийся там потенциал развития экспорта, а также основываясь на потребностях экспортеров, основными формами государственной поддержки экспорта в регионах должны выступать: создание организационной структуры на региональном уровне, обеспечивающей

реализацию мер поддержки экспорта; формирование региональных организационно-финансовых механизмов снижения издержек, а также создание представительств регионов в странах – стратегических партнерах, рынки которых являются приоритетными для предприятий регионов; государственное гарантирование и страхование экспортных кредитов.

Таким образом, возможности для улучшения финансовой поддержки экспорта, как на федеральном уровне, так и на региональном имеются. И их активное применение может оказать влияние на реальное увеличение экспорта.

### Публикации.

2. Мигунов А.Ю. Организация финансовой поддержки экспорта в России// (в соавторстве, авторская часть – 0,9 а.л.)/ Российский внешнеэкономический вестник. 2008. - № 5 и 6. – 1,8 а.л.
3. Мигунов А.Ю. Роль кредитных инструментов в развитии экспорта фирм США// Практика международного бизнеса. 2007. №1 – 1,2 а.л.
4. Мигунов А.Ю. Новые направления в предоставлении средств финансовой поддержки экспорта (в соавторстве, авторская часть – 0,8 а.л.)/ Российский внешнеэкономический вестник. 2007. - №11. – 1,6 а.л.
5. Мигунов А.Ю. Конъюнктура мирового рынка телекоммуникационного оборудования и услуг (в соавторстве, авторская часть – 0,2 а.л.)/ Вестник связи. 2007. №2 -0,7 а.л.
6. Мигунов А.Ю. Национальное и международное регулирование в сфере экспортного кредитования. / Вестник Университета. Издательство ГУУ Том "Национальная и мировая экономика" №1 (5) 2007г. - 1,5 а.л.
7. Мигунов А.Ю. Использование коммерческих кредитов во внешней торговле американских компаний // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы" № 2. 2006 г. (издается ВНИКИ). – 0,8 а.л.

Листок срока возврата книг

**КНИГА ДОЛЖНА БЫТЬ  
ВОЗВРАЩЕНА НЕ ПОЗЖЕ**  
указанного здесь срока

тираж 100 экз. Формат 60 x 84/16  
Ротапринт ВВАТ Москва, ул.Пудовкина, 4а



102